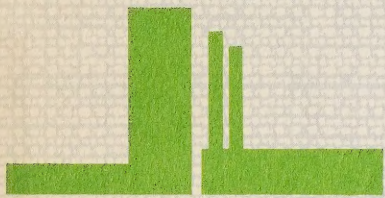




3 1761 11553676 5



Possibilités de développement pour le commerce et l'industrie au Canada




Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Expansion
Économique
Régionale

Regional
Economic
Expansion

Les subventions au développement régional



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115536765>



Possibilités de développement pour le commerce et l'industrie au Canada

Introduction	3
Informations générales	4
Les subventions au développement	6
A. Les conditions d'admissibilité	6
B. Indications générales	10
C. Les paiements	15
D. Comment on calcule une subvention	16
Les garanties de prêts	18
Avis aux intéressés	21
Petit lexique explicatif	22
Annexes (en encart)	

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1978

Nº de cat. RE22-24/1978

ISBN 0-662-02049-9

Introduction

L'objectif premier du ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) est d'inciter les régions à faible croissance du Canada à mettre en valeur leur potentiel. Grâce aux programmes mis en œuvre dans le cadre de la *Loi sur les subventions au développement régional* (LSDR) et de la *Loi sur le ministère de l'Expansion économique régionale*, le ministère peut, par l'octroi de subventions, amener les entreprises industrielles et commerciales à investir dans les régions à faible croissance et, par là, créer des possibilités d'emploi productif.

L'aide aux termes de ces programmes vous est offerte soit sous forme de subventions au développement, soit sous forme de garanties de prêts. Les établissements de fabrication ou de transformation peuvent bénéficier de ces deux types de stimulants. Toutefois, les établissements commerciaux ne sont admissibles qu'à des garanties de prêts.

Durant les huit premières années de son existence, le ministère a reçu plus de 14 000 demandes de subventions et de garanties de prêts. La LSDR a contribué à la réalisation de projets qui devraient amener la création de près de 128 000 emplois directs et des investissements de l'ordre de \$3 milliards.

La présente publication vise à répondre aux questions le plus couramment posées sur la LSDR et sur les régions ou les zones spéciales, désignées en vertu de la loi sur le MEER, et s'adresse à ceux qui désirent traiter avec nous.

Toute personne ou entreprise, canadienne ou étrangère, peut être admissible à une subvention ou à une garantie de prêt aux termes de ces programmes. La marche à suivre est simple. Nous ferons notre possible pour vous aider, quels que soient vos besoins, pourvu que votre projet se réalise dans l'une des régions ou zones désignées par le MEER.

Entrez d'abord en contact avec le bureau du MEER de votre province le plus rapproché. Si vous avez l'intention de réaliser un projet dans une autre province, adressez-vous alors aux agents qui se trouvent sur place; vous gagnerez du temps. Si vous vous trouvez à l'étranger, communiquez avec le consulat canadien le plus proche.

Informations générales

Vous voulez savoir . . .

Quelles sortes d'aides offrez-vous?

Le ministère offre deux types principaux de stimulants : les subventions au développement et les garanties de prêts.

1. Les subventions au développement comprennent :
 - les subventions non remboursables
 - les subventions obligatoirement remboursables
 - les subventions remboursables sous condition (c'est-à-dire si le projet atteint un niveau convenu de rentabilité ou d'autres objectifs énoncés dans l'offre et acceptés par le requérant).
2. Les garanties de prêts sont consenties aux établissements de fabrication et de transformation, ainsi qu'à certaines entreprises commerciales.

Il est possible de cumuler les deux types d'aide.

Quelles sont les régions admissibles?

Le choix quant aux endroits admissibles aux termes du programme de subventions au développement régional est vaste (voir les renseignements fournis à ce sujet en annexe).

Quelles sont les industries admissibles?

La plupart des industries de fabrication et de transformation sont admissibles aux subventions au développement et aux garanties de prêts. Les principales exceptions sont les entreprises de transformation de la matière première, comme les raffineries de pétrole et certains secteurs de l'industrie des pâtes et papiers. Les entreprises de transformation des produits naturels telles que les scieries, les usines de traitement du poisson et de produits alimentaires sont admissibles.

Les établissements commerciaux ne sont pas admis aux subventions, mais des garanties de prêts peuvent être accordées pour des bureaux d'affaires, des entrepôts et installations de manutention des marchandises, des centres commerciaux, des hôtels et motels, des centres de congrès, des centres récréatifs et des établissements de recherches.

Qui peut demander une subvention?

Toute personne morale, qu'elle soit canadienne ou non, peut demander une subvention. Toute personne morale, c'est-à-dire : les sociétés constituées, les sociétés ayant un nom collectif, les coopératives et les entreprises individuelles.

Quelles sont les exigences en ce qui concerne la propriété canadienne?

Que l'entreprise soit propriété canadienne n'est pas une condition préalable à l'octroi d'une subvention. Toutefois, les requérants assujettis aux dispositions de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* doivent satisfaire aux exigences de la loi pour être admissibles à une subvention.

Les requérants peuvent présenter leur demande au MEER avant de s'adresser à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

L'admissibilité d'un projet dépend-elle de ses dimensions?

Oui. Le coût d'immobilisation approuvé pour un nouvel établissement, un agrandissement en vue de fabriquer un nouveau produit ou d'augmenter la production ou pour fins de modernisation doit atteindre au moins \$25 000. Toutefois, si la construction d'un établissement ou son agrandissement en vue d'un nouveau produit amène la création d'au moins cinq emplois directs, un coût d'immobilisation de \$5 000 peut suffire. En ce qui concerne les garanties de prêts, seuls les projets dont le coût d'immobilisation total est de \$100 000 ou plus peuvent justifier une aide.

Les subventions au développement

A. Les conditions d'admissibilité

Outre les conditions d'admissibilité décrites dans les Informations générales, les dispositions ci-dessous sont applicables.

Un engagement antérieur rend-il non admissible un projet?

Une subvention au développement ne peut être offerte si, avant le jour de réception officielle de la demande par le ministère, un engagement contractuel a été pris pour des bâtiments, de l'outillage ou de l'équipement, que cet engagement soit encore en vigueur ou non. En règle générale, on ne considère pas comme un engagement antérieur le fait d'avoir acquis des terrains ou entrepris des travaux de recherche et de développement.

L'actif admissible doit-il être neuf?

Non. Les bâtiments, l'outillage et l'équipement ayant déjà servi peuvent être inclus dans l'actif admissible, pourvu qu'ils soient en bon état. L'actif acheté dans le cadre d'une transaction avec lien de dépendance peut être admissible dans certaines circonstances, mais jusqu'à concurrence du montant des frais directs à charge de la partie ayant un lien de dépendance, par exemple, l'achat de l'équipement auprès d'un concessionnaire affilié. L'actif appartenant à un requérant ou à une entreprise associée, qui est transféré à l'établissement, n'est pas admissible, mais certains coûts de reconstruction, de transport et d'installation peuvent l'être.

Les installations mobiles sont-elles admissibles?

En principe, non. Toutefois, les installations mobiles d'une entreprise peuvent être admissibles à condition qu'elles restent au moins cinq ans à l'intérieur d'une zone précise d'une région désignée. À titre d'exemple, mentionnons les scieries, les moulins à provende et les fabriques de nourriture agglomérée pour animaux.

Quel doit être le capital effectif d'un requérant dans un projet?

Le capital effectif du requérant doit normalement représenter au moins 20 % du capital total (fonds de roulement compris) affecté à l'entreprise. Dans le cas d'établissements existants, le capital effectif du requérant doit représenter au moins 20 % du capital affecté et 20 % de la valeur comptable de l'actif et du fonds de roulement existants.

Le montant du capital effectif, qui englobe le capital-actions, les comptes de surplus et les prêts subordonnés des actionnaires, est rajusté pour tenir compte des valeurs incorporelles, des majorations, des sommes dues par les actionnaires, ou autres postes analogues qui peuvent anormalement le gonfler. Cependant, on peut exiger un plus grand capital effectif dans le cas de projets très risqués ou incertains. Exceptionnellement, le ministre peut approuver un projet où le capital effectif du requérant est moindre que celui susmentionné, mais ce capital ne doit jamais être inférieur à 20 % du coût d'immobilisation approuvé.

Quand doit-on fournir le capital effectif?

Sauf autorisation spéciale, le capital effectif doit être fourni au plus tard à la mise en exploitation commerciale. Aucun versement ne peut être fait avant que le capital effectif ne soit engagé.

Quelles sont les exigences en ce qui concerne les assurances?

L'établissement doit être assuré à la satisfaction du ministre contre toute perte résultant d'un incendie, d'une inondation ou autres causes indépendantes de la volonté du requérant.

L'équipement anti-pollution est-il admissible?

Le coût d'immobilisation, acquitté pour réduire la pollution de l'air, de l'eau et autres, peut être compris dans le coût d'immobilisation approuvé d'un projet qui se trouve par ailleurs admissible à une subvention. Mais un projet concernant exclusivement l'achat et l'installation d'équipement anti-pollution n'est pas admissible.

L'actif en crédit-bail est-il admissible?

Les frais de crédit-bail pour l'outillage et l'équipement entrant dans les catégories 8 ou 29 de l'annexe «B» de la partie XI des règlements de la *Loi de l'impôt sur le revenu* canadienne peuvent, dans certaines conditions, être inclus dans le coût d'immobilisation approuvé d'un projet.

Y a-t-il des restrictions quant au choix de la société de crédit-bail?

Oui. Il doit s'agir d'une société constituée au Canada et assujettie à la *Loi de l'impôt sur le revenu* fédérale.

Les améliorations apportées à l'actif en crédit-bail sont-elles admissibles?

Les frais d'amélioration de l'actif en crédit-bail peuvent être inclus dans le coût d'immobilisation approuvé, pourvu que les travaux soient essentiels au projet déposé.

Peut-on bénéficier d'une subvention pour acheter une entreprise?

Non. Mais, si une entreprise ayant reçu une subvention change par la suite de propriétaire, cela n'entraîne pas nécessairement l'annulation de la subvention. En outre, une demande de subvention en vue d'acheter l'actif d'une entreprise existante peut être jugée admissible si l'établissement a cessé ses activités et si le requérant qui désire en faire l'acquisition n'a aucun lien d'intérêt avec les propriétaires.

Les projets échelonnés sont-ils admissibles?

Les projets échelonnés peuvent être jugés admissibles à condition d'être bien définis, lorsque la demande est présentée au ministère, et de satisfaire à des exigences précises. Cependant, toutes les étapes du projet doivent être terminées dans un délai fixé, qui commence à la date de mise en exploitation commerciale de la première phase.

Les études de faisabilité sont-elles admissibles?

Non. Cependant, les coûts capitalisés d'étude et de conception directement liés à l'établissement peuvent être inclus dans le coût d'immobilisation approuvé.

Les coûts de mise au point d'un prototype ou de travaux de recherche et de développement sont-ils admissibles?

Les travaux de recherche et de développement ne sont pas subventionnés, mais ils peuvent recevoir l'appui d'autres organismes, tels le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce et le Conseil national de recherches.

L'agrandissement ou la modernisation d'un établissement ayant déjà bénéficié d'une subvention au MEER sont-ils admissibles?

L'agrandissement d'un établissement pour lequel le ministère a déjà accordé de l'aide est jugé admissible. Toutefois, on ne peut accorder une subvention au développement pour la modernisation d'un établissement ayant déjà reçu une subvention aux termes du programme de subventions au développement régional.

B. Indications générales

Comment détermine-t-on le montant d'une subvention au développement?

Pour la plupart des projets de catégories A et B (voir ci-dessous), on se sert d'une formule type; on fait toutefois exception pour des cas de valeur particulière. Pour les grands projets (catégorie C), l'analyse est différente et le montant précis est calculé en fonction des avantages et des besoins du projet considéré.

On trouvera, en page 16, un exemple du mode de calcul d'une subvention.

Quelles sont les catégories de projets?

Les trois catégories courantes sont :

- Catégorie A : les projets comportant un coût d'immobilisation approuvé (CIA) inférieur à \$300 000 et moins de 40 emplois directs;
- Catégorie B : les projets autres que ceux de la catégorie A, comportant un CIA inférieur à \$2 millions et moins de 100 emplois directs;
- Catégorie C : les projets comportant un CIA d'au moins \$2 millions ou au moins 100 emplois directs.

Quelles sont les formules types pour les catégories A et B?

Les formules types sont établies à partir de pourcentages du coût d'immobilisation approuvé (CIA) et, pour certains projets, de la moyenne des salaires et traitements annuels approuvés (ou masse salariale : MS), versés pendant la deuxième et la troisième année suivant la mise en exploitation commerciale.

Voici les formules types pour les projets des catégories A et B :

1. Nouvel établissement ou agrandissement en vue d'un nouveau produit :
 - a) Région de l'Atlantique : 25 % du CIA et 30 % de la MS ;
 - b) Autres régions : 25 % du CIA et 15 % de la MS ;
2. Modernisation ou agrandissement en vue d'augmenter la production :

Pour toutes les régions : 20 % du CIA.

Quelles sont les limites pour le montant d'une subvention?

1. Dans le cas d'un nouvel établissement et d'un agrandissement en vue d'un nouveau produit, le moindre des montants suivants :
 - a) 25 % du coût d'immobilisation approuvé et \$5 000 pour chaque emploi direct créé dans l'établissement (la première tranche de 20 % du coût d'immobilisation ne doit pas excéder \$6 000 000);
 - b) \$30 000 pour chaque emploi direct créé;
 - c) 50 % du capital affecté à l'entreprise;
 - d) 80 % du coût d'immobilisation approuvé pour la plupart des subventions déterminées par une formule type. (Dans l'industrie du vêtement, le maximum est de 40 %.)
2. Dans le cas d'une modernisation ou d'un agrandissement en vue d'augmenter la production, le moindre des deux montants suivants :
 - a) 20 % du coût d'immobilisation approuvé;
 - b) \$6 000 000.

Ces formules types s'appliquent-elles dans tous les cas, sans exception?

On a adopté les formules types pour accélérer la prise de décisions et rendre les approbations plus systématiques. Cette méthode permet au requérant d'évaluer le montant de la subvention qu'il peut recevoir dans le cadre du programme. Toutefois, dans des cas exceptionnels, on peut s'éloigner de la formule type.

Peut-on obtenir d'autres aides gouvernementales?

Oui. Mais on déterminera le montant de la subvention au développement en tenant compte de l'aide offerte par les autres ministères fédéraux et les administrations provinciales ou municipales. On pourra également modifier le montant définitif de la subvention si le montant de l'aide provenant d'autres sources gouvernementales change après que l'offre a été faite.

Les subventions au développement influent-elles sur l'impôt?

Les subventions au développement sont exemptes de l'impôt sur le revenu. Cependant, aux fins de déduction pour amortissement, dans le cas d'une subvention non remboursable, la valeur de l'actif de l'établissement doit être réduite d'un montant égal à la subvention au développement.

S'il s'agit d'une subvention obligatoirement remboursable, on peut demander la déduction pour amortissement applicable à l'actif acheté avec cette subvention. Cependant, le ministère du Revenu national considère une subvention conditionnellement remboursable comme une subvention non remboursable aux fins de l'impôt, et la déduction pour amortissement est réduite en conséquence. Lorsque commencent les remboursements, ils sont déductibles, s'il y a lieu, à titre d'amortissement du revenu déclaré pour l'année où ils sont faits.

Quelles sont les déductions applicables à la partie d'une subvention fondée sur l'actif en crédit-bail admissible relativement à l'impôt sur le revenu?

Les déductions pour amortissement du requérant ne sont pas réduites par la partie de la subvention fondée sur l'actif en crédit-bail admissible. La société de crédit-bail qui reçoit le paiement du requérant doit l'inscrire au titre de revenu imposable pour l'année en question. Cependant, aux fins de l'impôt, le bailleur peut imputer au revenu une réserve égale à la valeur non amortie de l'actif en crédit-bail. À la suite de quoi, chaque année, pendant toute la durée du bail, le bailleur amortit la réserve au moyen d'un crédit sur le revenu imposable.

Quel est le contenu habituel de la lettre d'offre?

La lettre d'offre indique le montant estimé de la subvention ainsi que les dates des mises en chantier et en exploitation commerciale de l'établissement. Ces dates sont habituellement fixées par le requérant au moment où il présente sa demande. On y mentionne également que l'actif admissible doit être acquis, installé et utilisé au plus tard 24 mois après la date de mise en exploitation commerciale de l'établissement dans le cas d'un agrandissement ou d'une modernisation, ou 36 mois après dans le cas d'un nouvel établissement ou de l'agrandissement en vue d'un nouveau produit. L'offre reste valable pendant une période maximale de 90 jours.

Les renseignements fournis au ministère sont-ils tenus confidentiels?

Tous les renseignements sont tenus confidentiels jusqu'à ce que l'offre soit acceptée. Le cas échéant, le ministre communique au Parlement, outre le pourcentage de l'offre et le montant de la subvention, le nom du requérant, l'emplacement de l'établissement, le produit ou le procédé, le coût d'immobilisation estimé et le nombre d'emplois directs qui seront créés. Tout autre renseignement demeure confidentiel.

Quelles sont les conditions normales concernant les subventions au développement?

Avant de présenter sa demande, le requérant devrait étudier le règlement et la *Loi sur les subventions au développement régional* ou la *Loi sur le ministère de l'Expansion économique régionale*, où sont énoncées les diverses conditions. Voici les plus importantes :

- Les demandes de subventions doivent être reçues avant que tout engagement ne soit pris à l'égard des bâtiments, de l'outillage ou de l'équipement.
- Le requérant doit collaborer avec les centres de main-d'œuvre du Canada pour le recrutement et la formation de son personnel et doit s'engager à employer dans toute la mesure du possible des habitants de la région où se trouve son établissement.
- Les installations anti-pollution doivent respecter les normes des organismes de réglementation concernés.
- Le requérant doit offrir à des fabricants canadiens, dans la mesure du possible, l'occasion de produire l'outillage et l'équipement nécessaires au projet.

Y a-t-il des conditions spéciales?

La lettre d'offre peut contenir des dispositions spéciales s'inspirant de l'évaluation. Elles visent normalement à fournir des garanties supplémentaires de viabilité ou à accroître les avantages économiques et sociaux nets prévus.

Que se passe-t-il lorsque la lettre d'offre est acceptée?

Si l'offre est acceptée dans les 90 jours, la construction doit commencer dans les délais spécifiés. Dans le cas contraire, elle est automatiquement annulée. Une fois le projet en marche, il faut considérer de près les problèmes risquant d'entraîner des modifications dans les plans et s'informer des exigences relatives aux changements importants auprès de l'agent des subventions, qui donnera tous les éclaircissements voulus.

À l'approche de la mise en exploitation commerciale, le requérant doit consulter l'agent des subventions au sujet de la documentation requise pour faciliter l'inspection de l'usine. Moins on tarde à prendre les arrangements nécessaires, plus vite les versements sont effectués et moins grands sont les risques de déroger au règlement.

Il arrive parfois que la lettre d'offre d'une subvention au développement mentionne au requérant son admissibilité à une garantie de prêt. Le requérant qui prévoit rencontrer des difficultés dans l'obtention d'un prêt a tout intérêt à communiquer avec l'agent des subventions pour discuter de la question.

C. Les paiements

A quel moment la subvention est-elle habituellement versée?

Le premier versement d'un montant maximal équivalent à 80 % de la subvention totale approuvée peut être effectué 30 jours après la mise en exploitation commerciale de l'usine et après qu'un inspecteur de l'établissement a vérifié qu'il fonctionne conformément aux modalités de l'offre. Le solde de la subvention approuvée sera versé entre le 24^e et le 30^e mois suivant la mise en exploitation commerciale pour un établissement agrandi ou modernisé, et entre le 36^e et le 42^e mois pour un établissement neuf ou agrandi en vue d'un nouveau produit.

Quelles sont les conditions immédiates d'un versement?

Avant d'autoriser le versement initial, un agent des subventions du ministère doit procéder à une vérification qui comprend l'inspection des lieux et l'examen des dossiers financiers et autres de l'entreprise. Il en va de même pour le dernier versement.

Peut-on obtenir des versements provisoires?

Oui. Ce genre de versements sert à alléger le fardeau financier d'un entrepreneur qui doit procéder à des installations dont les travaux s'échelonnent au cours des mois qui suivent la mise en exploitation commerciale. Cependant, les versements provisoires doivent être supérieurs à 25 % du versement initial.

Est-on prévu des dispositions pour le remboursement de l'immobilisation et des coûts d'immobilisation et des emplois préalablement autorisés (ou de la nouvelle masse salariale autorisée)?

Oui. On a prévu, à cet égard, une allocation maximale de 25 % du coût d'immobilisation et des emplois préalablement autorisés (ou de la nouvelle masse salariale autorisée). Des montants supérieurs peuvent être autorisés, mais la demande d'autorisation spéciale doit être déposée avant que les coûts ne soient effectivement acquittés.

Après avoir accepté la lettre d'offre, le requérant peut-il apporter des changements importants à son projet?

Si l'on envisage un changement important touchant la propriété, la direction, le financement, l'emplacement, la taille de l'usine ou le calendrier d'exécution après avoir accepté la lettre d'offre, il faut présenter au ministère une demande officielle pour qu'il réétudie l'offre (laquelle peut être modifiée ou retirée). Ces changements ne seront en aucun cas inclus dans le coût d'immobilisation approuvé s'ils ont déjà été apportés au projet.

Comment la subvention est-elle versée s'il s'agit d'un actif en crédit-bail?

Bien que la subvention soit versée au requérant, ce dernier, dès réception de ces fonds, doit verser au compte de la société de crédit-bail le montant se rapportant à l'actif en crédit-bail admissible.

D. Comment on calcule une subvention

Les données

Coût d'immobilisation approuvé (CIA)	\$100 000
Masse salariale (MS) approuvée : deuxième année	\$ 70 000
Masse salariale (MS) approuvée : troisième année	\$ 93 000
Fonds de roulement estimatif à pleine capacité	\$ 85 000
Formule de la subvention : Atlantique –	
25 % du CIA + 30 % de la MS	
Autres –	
25 % du CIA + 15 % de la MS	

Nombre réel d'emplois (troisième année), obtenu en divisant les jours-hommes par le nombre de jours de fonctionnement de l'usine

10 emplois

Calcul de la subvention

Pour un projet dans la région de l'Atlantique

25 % de \$100 000 (CIA)	=	\$ 25 000
30 % de la MS		
<u>0.3 (\$70 000+\$93 000)</u>	=	<u>\$ 24 450</u>
2		<u>\$ 49 450</u>

Pour un projet dans une autre région

25 % de \$100 000	=	\$ 25 000
0.15 (\$70 000+\$93 000)	=	\$ 12 225
2		<u>\$ 37 225</u>

S'assurer que la subvention n'excède pas les limites fixées par la loi et les directives internes par un procédé de recoupement.

1. La moitié du capital affecté		
.5 (\$100 000+\$85 000)	=	<u>\$ 92 500</u>
2. 25 % de \$100 000 (CIA)	=	\$ 25 000
\$5 000×10 emplois	=	<u>\$ 50 000</u>
		<u>\$ 75 000</u>
3. \$30 000 par emploi		
\$30 000×10 emplois	=	<u>\$300 000</u>
4. 80 % de \$100 000 (CIA)	=	<u>\$ 80 000</u>

Comme la subvention n'excède aucun des quatre plafonds, l'offre pour la région de l'Atlantique est de \$49 450 et pour une autre région, de \$37 225.

Les garanties de prêts

Quelle est la place des garanties de prêt dans le programme de la LSDR?

Les garanties de prêts ont été intégrées au programme de la LSDR pour aider les entrepreneurs à emprunter les sommes nécessaires au financement de projets dans les régions désignées.

Quelles sont les principales caractéristiques d'une garantie de prêt du point de vue du prêteur?

Une garantie de prêt assure au prêteur un remboursement maximal de 90 % du montant initial du prêt. Il ne s'agit pas d'une garantie de remboursement rapide, mais d'une garantie contre perte. Le pourcentage du prêt à cautionner et les modalités de cautionnement sont négociés entre le prêteur, le requérant et le ministère.

Quels sont les types principaux de garanties de prêts?

Le ministère offre deux types de garanties de prêts. Les deux garantissent le remboursement d'un certain pourcentage préalablement négocié du prêt, mais ils diffèrent dans leur mode d'application.

Ce sont :

1. La garantie à risques partagés.

Cette garantie protège le prêteur, dans une proportion pouvant aller jusqu'à 90 %, de toute perte subie sur un prêt après liquidation des valeurs.

2. La garantie d'appoint.

Par ce type de garantie, le ministère et le prêteur ne partagent pas nécessairement toutes les pertes. Le ministère remboursera 100 % de toute perte subie jusqu'à concurrence d'un montant maximal convenu à l'avance. Ce montant ne peut excéder :

- le tiers du solde du prêt si la durée du prêt est de cinq ans ou moins;
- le quart du solde du prêt si la durée du prêt est de plus de cinq ans.

Toute perte subie sur la partie qui excède le montant garanti est assumée entièrement par le prêteur.

Y a-t-il des restrictions législatives concernant les modalités de remboursement des prêts cautionnés?

Non. Le requérant, le prêteur et le ministère s'entendent sur ces modalités.

Peut-on financer entièrement un projet à l'aide d'une garantie de prêt et de subventions de l'EIAI?

Non. Les garanties de prêts ne visent pas à couvrir le coût total du projet. Leur but est d'aider le requérant à obtenir de prêteurs privés, à des conditions normales de crédit, les sommes dont il a besoin outre son propre capital effectif, les prêts non garantis et les subventions gouvernementales pour financer son projet.

Qui peut être admissible à une garantie de prêt?

Les entreprises de fabrication ou de transformation qui peuvent être, sont ou ont déjà été admissibles à une subvention au développement sont admissibles à la condition que leur projet ne soit pas complètement réalisé. Si un projet a été jugé non admissible à une subvention au développement parce que l'établissement pouvait être implanté, agrandi ou modernisé sans l'aide d'une subvention au développement, le ministère peut se limiter à aider le requérant à obtenir, sous forme d'emprunts, les sommes nécessaires au financement du projet. Les entreprises peuvent également bénéficier de garanties de prêts pour l'implantation de certains types d'établissements commerciaux.

La règle relative aux engagements antérieurs s'applique-t-elle aux garanties de prêt?

Les projets de fabrication ou de transformation qui ont été jugés non admissibles à une subvention au développement à cause d'un engagement antérieur ne peuvent non plus recevoir une garantie de prêt. Cependant, dans le cas des établissements commerciaux, un engagement antérieur pris au stade de l'élaboration du projet n'empêcherait pas le ministère d'offrir une garantie.

Quelle est la garantie maximale?

Suivant le règlement, la garantie ne peut excéder 90 % du montant total des sommes avancées par le prêteur. Selon la loi, le montant du prêt ne doit pas excéder 80 % du coût d'immobilisation total prévu, déduction faite de la subvention au développement du MEER ou du montant de l'aide d'autres organismes gouvernementaux.

Qui peut prêter?

Toute institution de prêt, active sur le marché financier canadien et réputée compétente. Sont exclus les prêteurs ayant des liens directs avec le requérant et les agences et organismes du gouvernement. Chaque garantie est consentie à un prêteur déterminé pour un prêt donné. On ne peut ni la transférer ni la négocier sans l'approbation préalable du MEER.

Qui choisit le prêteur?

Il incombe au requérant de trouver lui-même un prêteur, mais il peut recevoir, sur ce point, les conseils du bureau provincial du MEER.

Y a-t-il un droit à payer pour la garantie?

Les prêteurs doivent payer au ministère un droit de 1 % par année basé sur le solde mensuel décroissant de la partie du prêt qui est cautionné.

Avis aux intéressés

Lorsqu'il fait une demande d'aide au développement régional, le requérant doit, si possible, se mettre en rapport avec un agent des subventions du MEER de sa province, qui lui précisera au besoin les critères d'admissibilité, ainsi que le genre de renseignements devant accompagner la demande, ce qui évitera des retards.

Chaque demande est confiée à un agent qui en est responsable jusqu'à la fin. Celui-ci doit s'assurer que l'on a obtenu et étudié tous les renseignements nécessaires et consulté, au besoin, les autres ministères concernés. Dès que l'on dispose de tous les renseignements, on procède sans tarder à l'étude de la demande. Le requérant est avisé du résultat de l'évaluation par une lettre d'offre ou de rejet.

Le requérant peut, à tous les stades du projet, demander aide et conseils à l'agent des subventions et éviter ainsi de s'exposer à des problèmes. À l'approche de la mise en exploitation commerciale, le requérant doit consulter l'agent des subventions, de manière à s'assurer que ce dernier a fixé bien à l'avance la date d'inspection.

Petit lexique explicatif

On trouvera ci-dessous des explications sur certains des termes employés dans le document; il ne s'agit cependant pas de définitions officielles.

Agrandissement en vue d'augmenter le volume de production

Il s'agit de l'agrandissement d'un établissement en vue d'augmenter le nombre des produits identiques ou semblables à ceux qui y sont déjà fabriqués ou transformés.

Agrandissement en vue d'un nouveau produit

Les principaux critères pour l'agrandissement en vue d'un nouveau produit sont les suivants :

1. le produit doit différer considérablement de tout produit qui, à la date de la demande ou dans les trois années antérieures, est ou était fabriqué ou transformé dans l'entreprise pour laquelle l'établissement est nécessaire;
2. le produit ne peut être fabriqué ou transformé économiquement dans cette entreprise sans l'acquisition d'actif supplémentaire.

Capital affecté

Le capital affecté à l'entreprise, dans le cas d'un nouvel établissement ou d'un agrandissement, comprend :

1. le coût d'immobilisation approuvé,
2. la valeur, approuvée par le ministre, de l'actif immobilisé qui sera utilisé dans l'entreprise et qui n'est pas compris dans le coût d'immobilisation approuvé,
3. le montant de fonds de roulement requis pour exploiter l'entreprise à pleine capacité, tel qu'approuvé par le ministre.

Capital effectif

Le capital effectif désigne :

1. l'ensemble
 - a) du capital-actions;
 - b) du surplus réalisé;
 - c) du surplus versé;
 - d) des autres comptes de surplus ou de déficit;
 - e) des prêts des actionnaires subordonnés à toutes les autres sommes dues;
 - f) des comptes de capital du propriétaire ou des associés;
2. moins les sommes qui, de l'avis du ministre, gonflent indûment la valeur nette du capital effectif du requérant.

Coût d'immobilisation approuvé (CIA)

Coût d'immobilisation de l'actif qui, selon le ministre, représente la valeur totale ou partielle d'une installation ou d'un établissement commercial, mais ne comprend pas les terrains et quelques autres éléments d'actif décrits au paragraphe 2 (1) du règlement.

Emplois directs — Total des emplois directs admissibles et non admissibles

Les emplois directs ne comprennent que les emplois liés à la fabrication ou à la transformation des produits, pour la production desquels l'établissement est implanté ou agrandi. Le nombre total d'emplois directs est la somme des emplois admissibles et non admissibles créés directement dans l'entreprise :

1. Emplois directs admissibles.

Dans le cas d'une subvention au développement fondée en partie sur le nombre d'emplois créés directement dans l'entreprise, le ministre établit d'après les renseignements fournis par le requérant une estimation du nombre d'emplois admissibles qui seront créés. Ce nombre est mentionné dans la lettre d'offre et il représente l'estimation ministérielle du nombre d'emplois qui servira au calcul de la subvention. Dans la lettre d'offre, il est exprimé en pourcentage des salaires liés à ces emplois ou en montant par emploi.
2. Emplois directs non admissibles.

Ce sont les emplois directs dont on ne tient pas compte dans le calcul de la subvention.

Mise en exploitation commerciale

Le ministre peut décider qu'un établissement nouveau, agrandi ou modernisé a été mis en exploitation commerciale lorsque l'établissement a servi d'une façon continue à la production de quantités commerciales de marchandises vendables pendant une période d'au moins 30 jours et que plus de 50 % de l'actif admissible prévu aux fins de l'autorisation de la subvention au développement, est et continuera d'être utilisé pour la fabrication ou la transformation de ces marchandises.

Projet comportant des dépenses d'investissement pour la modernisation d'un établissement sans en accroître sensiblement la capacité.

Nouvel établissement

Pour qu'il y ait nouvel établissement, il faut que l'entreprise proposée soit autonome, qu'elle utilise des services indépendants et possède une administration distincte de tout autre établissement.

Période de contrôle

Il s'agit du délai général accordé au requérant pour se conformer aux exigences précises de la loi et du règlement. En général, la période de contrôle est de 24 mois après la mise en exploitation commerciale, dans le cas d'un établissement pour lequel la subvention au développement est fondée uniquement sur le coût d'immobilisation approuvé, et de 36 mois, dans le cas d'un établissement pour lequel la subvention au développement est fondée partiellement sur le nombre d'emplois créés dans l'entreprise.

Dans le cas d'installations mobiles admissibles, la période de contrôle est de 60 mois, tandis que pour l'actif en crédit-bail pour lequel une subvention a été versée, la période de contrôle coïncide avec la durée du projet.

Modernization

A project involving capital expenditures for the modernization of an existing facility, without significantly increasing its capacity.

New Facility

To qualify as a new facility, the proposed operation must use independent services and plant management separate from any existing facility. It must be a self-supporting operation, capable of existence independent of any existing facility.

New Product Expansion

The determination of a new product expansion is related to the following key points:

- a) the product is one that is significantly different from any product that on the date of application is, or within the three years immediately preceding that date was, being manufactured or processed in the operation of which the facility constitutes the necessary components; and
- b) the product cannot be economically manufactured or processed in that operation without the acquisition of additional assets.

Volume Expansion

An expansion of an existing facility to produce more products which are the same or similar to those previously produced in the facility.

in the case of a facility in respect of which a development incentive is based in part on the number of jobs created in the operation.

In the case of an eligible mobile operation, the control period is extended to 60 months. For leased assets on which a grant is paid, the control period is the economic life of the project.

Direct Jobs — Total of Eligible and Ineligible Direct Jobs

Direct jobs include only those involving employment that relates to the manufacturing or processing of products for the production of which the facility is established or expanded. The total number of direct jobs is the sum of eligible and ineligible jobs created directly in the operation.

a) Eligible Direct Jobs

For a development incentive which is based in part on the number of jobs created directly in the operation, the department establishes an estimate of the number of eligible jobs to be created, on the basis of information supplied by the applicant. This number will be declared in the offer, and is the departmental estimate of the number of jobs on which payment will be based, whether as a percentage of the wages, and salaries relating to those jobs, or as an amount per job.

b) Ineligible Direct Jobs

These are the direct jobs which do not enter into the specific calculation of the incentive.

Equity

Equity means—

- (i) the aggregate of:
 - a) the share capital;
 - b) the earned surplus;
 - c) contributed surplus;
 - d) other surplus or deficit accounts;
 - e) shareholders' loans that are subordinated to all other liabilities; and
 - f) the proprietor's or partners' capital accounts,
- (ii) less such accounts that, in the opinion of the Minister, unreasonably inflate the net worth of the applicant.

The terms outlined here are explanatory only and are not meant to be legal definitions.

Approved Capital Costs (ACC)

Means the capital costs of assets approved by the Minister as forming the whole or part of a facility or commercial facility, but does not include land and a few other types of assets which are described in article 2(1) of the Regulations.

Asset Approval

Capital to be employed in the operation means, in relation to the establishment or expansion of a facility, the aggregate of:

- (i) the approved capital costs;
- (ii) the value, as accepted by the Minister, of the fixed assets that are to be employed in the operation and that are not included in the approved capital costs; and
- (iii) such amount in respect of the working capital required for the purposes of the operation at full capacity, as is approved by the Minister.

Commercial Facility

The Minister may determine that a new expanded or modernized facility has been brought into commercial production when the facility has been utilized in the continuous production of marketable goods in commercial quantities for a period of not less than 30 days. In addition, that more than 50 per cent of the eligible assets, as forecast for the purposes of the authorization of the development incentive, are being and will continue to be used in the manufacturing or processing of those goods.

Control Period

This term refers to the general period within which specific requirements of the Act and Regulations must be met. In general, the control period is 24 months after the facility is brought into commercial production, in the case of a facility in respect of which a development incentive is based only on the approved capital costs, or 36 months

At the time of applying for regional development incentive inducements, the applicant should, if possible, meet with a provincially located DREE incentives officer in the province where the project will be located. This will avoid delays and clarify any points on eligibility and type of information that should be submitted with the application. Each application is assigned to an officer, who will be responsible for that case until the evaluation is completed. His task is to ensure that all necessary information is obtained and analysed, and that there is a liaison with other government departments as may be required. Once all pertinent information is submitted, the application is promptly reviewed. Each evaluation decision results in a letter of offer or rejection.

At any time during the progress of the project, the applicant may contact his incentives officer for assistance and advice. This can save problems later. As the time of commercial production nears, the applicant should consult his incentives officer to ensure that the latter schedules the time for inspection well in advance.

Is any lender acceptable to the department?

Any lending institution which is active in the Canadian financial community and has a demonstrated capacity to service the loan would be acceptable. Exceptions are lenders who are directly related to the applicant, and government bodies or agencies. Guarantees are made to specific lenders regarding a specific loan. The guarantee is not transferable or negotiable without prior approval from DREE.

Who is responsible for selecting the lender?

It is the applicant's responsibility to find an appropriate lender, although guidance may be approved by the relevant DREE office in each province.

Are there any fees attached to a guarantee?

Lenders are required to pay the department a fee of one per cent per annum calculated on the declining monthly balance of the portion of the loan which is guaranteed.

No. Loan guarantees are not intended to cover the entire cost of the project. They are provided to help the applicant secure the debt financing he requires from private lenders on normal terms and conditions to finance the project over and above what he provides through his own equity, unguaranteed loans and grants from government agencies.

What are the guidelines for a loan guarantee?

Manufacturing or processing firms which could be, are, or have been eligible for a development incentive are eligible provided their project is not fully established. In some cases, a project may be ruled ineligible for a development incentive because the facility could be established, expanded or modernized without the assistance of a development incentive. Such projects remain eligible for loan guarantee support. Firms planning certain new commercial facilities may also qualify.

Does the rule concerning private commitments apply to loan guarantees?

Manufacturing or processing projects that have been ruled ineligible for development incentive support due to a prior commitment, are also ineligible for loan guarantee assistance. However, for commercial facilities a prior commitment in the development stage of the project would not prevent the department from offering a loan guarantee.

What is the maximum guarantee?

By regulation, the guarantee cannot exceed 90 per cent of the total amount of the advances made by the lender. The Act precludes a loan guarantee if the loan exceeds 80 per cent of the estimated total capital costs, after deducting the DREE development incentive or assistance from other government agencies.

Loan guarantees

Why was the loan guarantee program included in the RDIA program?

The loan guarantee program was included in the RDIA program in order to help entrepreneurs obtain adequate term debt financing for projects located within the designated regions.

What are some of the significant features of a loan guarantee from the point of view of a lender?

A loan guarantee ensures the lender of repayment of up to 90 per cent of the original amount of any loan. It is not a guarantee of prompt payment but a guarantee against loss. The percentage of a loan to be guaranteed and the type of guarantee extended are matters for negotiation by the lender, the applicant and the department.

What are the basic types of loan guarantee?

There are two types of loan guarantee agreements used by the department. Each type guarantees the repayment of a certain pre-negotiated percentage of the loan but differs in its manner of application. The two types of guarantee are:

1. Shared Risk:
Under a shared risk guarantee the lender is protected for a specified percentage (up to 90 per cent) of any loss sustained on a loan after liquidation of all security.
2. Incremental:
Under this type of guarantee, the department and the lender do not necessarily share all losses. The department will pay 100 per cent of any loss sustained up to a pre-negotiated maximum dollar amount. These maximum amounts are subject to the following ceilings:

- $33\frac{1}{3}$ per cent of the loan balance where the term is five years or less.
- 25 per cent of the loan balance where the term is more than five years.

Any losses beyond the guaranteed portion are absorbed 100 per cent by the lender.

Are there any legislative limitations regarding repayment terms of guaranteed loans?

No. Terms are a matter for mutual agreement between the applicant, the lender and the department.

Cross-check to ensure that incentive is within the maxima established by legislation and guidelines.

1. One half of capital employed
,5 (\$100 000+85 000)

$$= \$ 92\,500$$

$$= \$ 25\,000$$

$$= 50\,000$$

$$= \$ 75\,000$$

2. 25% of \$100 000 ACC
\$5 000×10 jobs

$$= \$300\,000$$

3. \$30 000 per job
\$30 000×10 jobs

$$= \$ 80\,000$$

Since the incentive does not exceed any of the four ceilings, the Atlantic offer is \$49 450 and the non-Atlantic offer is \$37 225.

Approved capital costs	\$100 000
Approved wage and salary bill—year 2	70 000
—year 3	93 000
Estimated working capital at full capacity	85 000
Incentive formula – Atlantic – 25% ACC + 30% W & S	
– Other – 25% ACC + 15% W & S	
Actual number of jobs in year 3, tabulated on basis of man-days divided by number of days plant operated	10 jobs

Incentive Calculation

Atlantic Region	
25% × \$100 000 ACC	=
30% × salary & wage bill	=
$.3 \text{ } (\$70\,000 + 93\,000)$	
$\frac{\phantom{.3 \text{ } (\$70\,000 + 93\,000)}}{2}$	
\$ 49 450	

Other Region	
25% × \$100 000	=
$.15 \text{ } (\$70\,000 + 93\,000)$	
$\frac{\phantom{.15 \text{ } (\$70\,000 + 93\,000)}}{2}$	
12 255	
\$ 37 225	

When the applicant makes significant changes to the project after having secured the financial offer

If a significant change – of ownership, management, financing, location, plant size or timing – is contemplated after the acceptance of the letter of offer, a formal request must be submitted to the department for reconsideration. The offer may then be amended or withdrawn. Under no circumstances will these changes be included in approved capital costs already committed.

How is the incentive paid if assets are leased?

Although the incentive is paid to the applicant, he must transfer the amount directly related to the eligible leased assets to the leasing company upon receipt of such funds.

C. Payment

When is the incentive normally paid?

The first payment, of up to 80 per cent of the approved total incentive, can be made after the plant has been in commercial production for 30 days and after an inspection has revealed that the project is operating in accordance with terms of the offer. The remainder of the approved incentive will be paid within 30 months after the start of commercial production of an expansion or modernization, or within 42 months for a new plant or new product expansion; but no sooner than 24 or 36 months respectively.

What procedures are followed at the time of incentive payment?

The initial payment of an incentive is contingent upon the verification made by an incentives officer of the department through a physical inspection of the facility and a review of the firm's financial and other records. A similar verification is made prior to the final payment being made.

Are there any provisions for interim payment?

Yes. Interim payments are permitted in order to reduce financial strains on an entrepreneur who must install assets over a period of time following commencement of commercial production. However, payments must exceed 25 per cent of the initial payment.

Are there any provisions for capital cost and job overruns?

Yes, there is an allowance for overruns of up to 25 per cent of the originally authorized capital cost and new jobs (or authorized new wages and salaries). Some higher amounts may be authorized provided that special authorization is sought before excess costs are incurred.

As the commercial production period approaches, the applicant should consult with the incentives officer concerning documentation required to facilitate the inspection of the plant. Early arrangements are well worthwhile to ensure early payment – as well as to avoid any conflict with the regulations.

On occasion, the letter of offer of a development incentive may include a reference to the applicant's eligibility for loan guarantee consideration if such support is required. Should the applicant anticipate any difficulty in confirming the availability of a suitable loan, it would be worthwhile to contact an incentives officer in order to discuss loan guarantee support.

Is the information provided to the department held in confidence?

All information is held in confidence until an offer is accepted. If the offer is accepted, the Minister reports to Parliament the name of the applicant, the location of the facility, the product or process involved, the estimated capital costs, the number of direct jobs to be created, the rate of offer, and the amount of the incentive. All other commercial information is held in confidence.

Is not the normal condition of public development incentive?

The applicant should review the conditions outlined in the Regional Development Incentives Act and Regulations or the DREE Act, before submitting an application. A few of the more important ones are:

- Applications for incentives must be received before any contractual commitments are made for buildings, machinery or equipment.
- The applicant must cooperate with Canada Manpower Centres in his recruitment and training of manpower. He must undertake to employ as many residents of the region in which the facility is located as practicable.
- Pollution control systems must meet standards of appropriate regulatory bodies.
- The applicant must give Canadian manufacturers a reasonable opportunity to produce the machinery and equipment for the project.

Are there any special conditions respecting development incentive?

The letter of offer may stipulate special provisions resulting from the evaluation that has been made. Where such special provisions are included, they are normally designed to provide additional assurance of viability or enhance the expected net economic and social benefits.

What happens when the letter of offer is accepted?

If the offer is accepted within 90 days, construction must start within the time limits specified. However, if the offer is not accepted within 90 days, it automatically lapses. As the project proceeds, attention should be given to any possible problems – especially any involving changes of plans. Contact should be made with the incentives officer to comply with requirements respecting significant changes and to clarify any concerns which the applicant may have.

Development incentives are exempt from income tax. However, for capital cost allowance purposes, in the case of a non-repayable grant the value of the assets of the facility must be decreased by an amount equal to the development incentive paid.

If the incentive is specifically repayable, it does not affect the capital cost allowance which may be claimed on assets purchased with this incentive. A provisionally repayable incentive is regarded by the Department of National Revenue to be a grant for tax purposes and, therefore, the capital cost allowance is reduced accordingly. If and when repayment of the incentive commences, capital cost allowance privileges are reinstated in the amount of the repayment in the year in which the repayment is made.

The applicant does not have his capital cost allowances reduced by the part of the grant that is based on the eligible leased assets. The leasing company which receives the payment from the applicant must take it into taxable income in the year received. However, for taxation purposes the lessor can charge to income a reserve equal to the unamortized value of the leased assets. Each subsequent year during the life of the lease, the lessor amortizes the reserve with a credit to taxable income.

What are the usual terms of the letter of offer?

The letter of offer specifies the estimated amount of the incentive and also sets the date by which construction must begin and the date by which the facility must achieve commercial production. These dates are usually determined by the applicant at the time of submitting his application. The letter also specifies that the eligible assets must be acquired, installed and utilized not later than 24 months from the date the facility was brought into commercial production in the case of an expansion/modernization project, or 36 months in the case of a new facility or a new product expansion. The offer remains open for a period not exceeding 90 days.

Are there any limitations to the level of grant?

Yes. The ceilings for development incentives are:

- I) For new facility and new product expansion, the lowest of the following:
 - a) 25 per cent of approved capital costs and \$5 000 for each direct job created in the facility (the initial 20 per cent of capital costs may not exceed \$6 million);
 - b) \$30 000 for each direct job created;
 - c) 50 per cent of the capital employed in the operation; or
 - d) 80 per cent of the approved capital costs for most incentives determined by standard formulae. (In the case of the garment industry, the maximum is 40 per cent.)
- II) For modernization and volume expansion, the lesser of the following:
 - a) 20 per cent of the approved capital costs; or
 - b) \$6 million.

Are there any exceptions to the standard formulae?

Standard formulae were introduced to accelerate the decision-making process and to make approvals more systematic. They help the applicant to estimate the amount of incentive that he may receive under the program. However, in exceptional circumstances, a deviation from the standard formula may be made.

Can additional financial support be obtained from other government sources?

Yes. However, assistance offered by the other federal departments and provincial or municipal governments will be taken into consideration in determining the amount of the development incentive. Changes in the amount of the assistance from other government sources identified at the time of an offer may be taken into account in determining the final amount of the incentive paid.

How is the amount of development incentive determined?

Most category A and B incentives (see below) are determined according to a standard formula, although exceptions are made in cases of merit. Large projects (category C) are analysed differently and a specific amount is determined according to the benefits and needs of the individual project.

An example of a development incentives calculation may be found on page 16.

What are the categories of projects?

The three current categories are:

Category A — projects with approved capital costs (ACC) of less than \$300 000 and fewer than 40 direct jobs;

Category B — projects other than A cases, but with less than \$2 million ACC and fewer than 100 direct jobs;

Category C — projects with at least \$2 million ACC or 100 direct jobs.

What are the standard formulae for categories A and B?

The standard formulae are based on percentages of the approved capital costs (ACC) and for certain projects the average of the approved annual wages and salaries (W & S) paid during the second and third years after the commencement of commercial production.

The standard formulae for projects falling under categories A and B are as follows:

I) New Facility or New Product Expansion

a) Atlantic Region—25 per cent ACC plus 30 per cent W & S

b) Other Regions —25 per cent ACC plus 15 per cent W & S

II) Modernization or Volume Expansion

All Regions —20 per cent ACC

Are leasehold improvements eligible?

Costs of leasehold improvements may be included in approved capital costs provided they reflect improvements essential to the proposed project.

Are takeovers eligible?

No, although the takeover of a firm which has qualified for a grant may not disqualify the grant commitment. Further, an application for an incentive to purchase the assets of an existing facility may be considered eligible if the facility has ceased operations and the applicant proposes to make the purchase from non-related interests.

Are phased projects eligible?

Phased projects can be considered eligible provided they are well-defined when the application is submitted to the department and they meet certain specified requirements. However, all phases of the project must be completed within a fixed period starting from the date of commercial production for the first phase of the project.

Are feasibility studies eligible?

No. However, capitalized engineering and designing costs which are directly related to the facility may be included in the approved capital costs.

Are prototype development or research and development costs eligible?

Development incentives are not available for research and development projects. Assistance on such projects may be available from other sources such as the federal Department of Industry, Trade and Commerce and the National Research Council.

Is the expansion or modernization of a facility previously supported by DRI-E eligible?

The expansion of a facility which has previously been supported by the department is considered eligible. However, a development incentive cannot be authorized for the modernization of any facility for which a development incentive has previously been authorized under the regional development incentives program.

The amount of equity includes share capital, surplus accounts and subordinated shareholders' loans, adjusted for such items as intangibles, appraisal increases, amounts due from shareholders, or similar items which may inflate the equity figure unreasonably. However, the equity requirement may be increased for high risk or sensitive projects. In certain unusual circumstances, the Minister may approve a project where the applicant's equity is less than that specified above but never below 20 per cent of the approved capital costs.

When must equity be provided?

Unless special authorization is given, the equity should be provided at the latest by the start of commercial production. No incentive payment can be made until the equity is provided.

The facility must be insured to the satisfaction of the Minister against loss by fire, flood and other acts beyond the control of the applicant.

Capital costs incurred to prevent air, water and other types of pollution may be included in the approved capital costs of a project that is otherwise eligible for an incentive. However, a project involving only the purchase and installation of pollution abatement equipment is not eligible.

Are leased assets eligible?

The costs of leased machinery and equipment, which fall into classes 8 and 29 of Schedule "B" to Part XI of the Regulations to the Federal Income Tax Act, may be included (under certain conditions) in the approved capital costs of a project.

Can the assets be leased from any leasing company?

No. The lessor must be a company incorporated in Canada and subject to Canadian income tax legislation.

Development incentives A. Eligibility

In addition to eligibility considerations under General Information, the following are applicable.

Development incentive under a project incentive

A development incentive cannot be offered if a contractual commitment was made for buildings, machinery or equipment – whether or not the commitment remains in force – before the day on which the application is officially received by the department. The purchase of land or the undertaking of research and development are not normally considered prior commitments.

Must eligible assets be new?

No. Used buildings, machinery and equipment may be included in eligible assets, provided they are in suitable working condition. Assets purchased in a non-arm's length transaction may be eligible in some circumstances, but only to the extent of the direct costs to the non-arm's length party, e.g. from an affiliate who is an equipment dealer. Existing assets owned by an applicant or an associated firm which are moved to the facility are ineligible, but certain rebuilding, transporting and installation costs may be eligible.

Are mobile assets eligible?

Normally they are not. However, certain mobile operations may be eligible provided they remain in a specified section of a designated region for a period of at least five years. Examples of such projects may include mobile sawmills, feedmills and pelletizers.

How much equity must the applicant invest in a project?

Normally the applicant must provide equity equal to at least 20 per cent of the total capital employed (including working capital) in the eligible operation. For applicants with existing operations, the equity must be equal to at least 20 per cent of the new capital employed plus 20 per cent of the book value of existing assets and working capital.

Who may apply for an incentive?

Any type of Canadian or foreign entity may apply, e.g. incorporated companies, partnerships, cooperatives or sole proprietorships.

What are the requirements with respect to Canadian ownership?

Canadian ownership is not a prerequisite for the authorization of an incentive. However, applicants subject to the provisions of the Foreign Investment Review Act must satisfy the requirements of that Act before they can qualify for an incentive.

Application to DREE can be made before approaching the Foreign Investment Review Agency.

What size of project is determined eligible?

The approved capital costs for new facilities, new product expansions, volume expansions and modernizations must be at least \$25 000. However, if a new facility or new product expansion creates at least five direct jobs in the operation, the capital costs can be as little as \$5 000. In the case of a loan guarantee, projects with total capital costs of \$100 000 or more may qualify for assistance.

You asked us . . .

What type of financial assistance is available?

There are two basic types of incentives available: development incentives and loan guarantees.

1. Development incentives include the following:
 - non-repayable development grants;
 - specifically repayable development incentives; and
 - provisionally repayable development incentives (repayable if the project achieves a certain level of profitability or other objectives specified in the offer and accepted by the applicant).
2. Loan guarantees are available for manufacturing and processing and for certain commercial undertakings.

These incentives are available individually or in combination.

What regions of Canada are eligible?

Under the regional development incentives program, a wide choice of locations is available. Please refer to the appendices for further information.

What industries are eligible?

Most manufacturing and processing industries are eligible for development incentives and loan guarantees. The major exceptions are initial processing operations such as petroleum refining and certain parts of the pulp and paper industry. The processing of natural products in operations such as sawmills, fish plants or food processing plants is eligible.

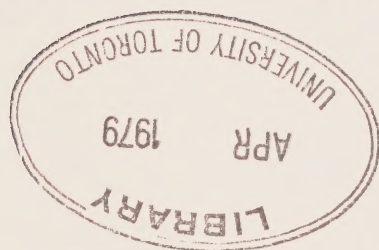
Commercial facilities are not eligible for grants but loan guarantees may be provided for business offices, warehousing and freight-handling facilities, shopping centres, convention facilities, hotel and motel accommodations, recreational facilities and research facilities.

The primary objective of the Department of Regional Economic Expansion (DREE) is to encourage slow-growth regions of Canada to realize their potential. Through programs under the Regional Development Incentives Act (RDIA) and the Department of Regional Economic Expansion Act, the department is able to provide incentives to industry and business to invest in these slow-growth areas and thus create improved opportunities for productive employment. These programs can assist you in two ways – development incentives and loan guarantees. Both are available for manufacturing or processing facilities. Commercial facilities are eligible for loan guarantees only.

During its first eight years of operation, the department received over 14 000 applications for grants and loan guarantees. RDIA has helped to stimulate projects expected to involve total investments of approximately \$3 billion and almost 128 000 direct new jobs.

This booklet is designed to answer frequently asked questions concerning RDIA and special areas under the DREE Act, and is directed to the individual who is interested in doing business with us. Any Canadian or foreign firm or person may be considered for a grant or loan guarantee under these programs. The procedures are not difficult. We will make every effort to assist you, no matter what your requirements, provided that your project will be located in one of the designated DREE regions or areas.

The nearest DREE office in your province is the place to start. However, if you are considering a project in another province, you will save time by dealing with the DREE people there. If you are outside Canada, call the nearest Canadian consulate for further information.



© Minister of Supply and Services Canada 1978

Cat. No. RE22-24/1978

ISBN 0-662-02049-9



Introduction	3
General Information	4
Development Incentives	6
A. Eligibility	6
B. General	9
C. Payment	14
D. Calculation	16
Loan Guarantees	18
Hints for Applicants	21
Glossary	22
Appendices (See insert)	

CA 1
ER
- 463



Opportunities for industry and business in Canada

Government
Publications



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Regional
Economic
Expansion

Régionale
Économique
Expansion

Regional development incentives